



时间	实操大纲	时间	实操大纲
第1天 上午	1. 后台设置：子账号的设置，运费模板设置 2. 熟悉产品，学习产品相关知识以及关键词 3. 上传1款产品	第1天 下午	1. 熟悉产品，学习产品相关知识以及关键词 2. 上传2款产品
第2天 上午	1. 熟悉产品，学习产品相关知识以及关键词 2. 上传2款产品	第2天 下午	1. 后台 Business Report 相关数据分析 2. 熟悉产品，学习产品相关知识以及关键词 3. 上传2款产品
第3天 上午	1. 后台 Business Report 相关数据分析 2. 熟悉产品，学习产品相关知识以及关键词 3. 上传2款产品	第3天 下午	1. 熟悉产品，学习产品相关知识以及关键词 2. 上传2款产品
第4天 上午	1. 分析后台流量数据 2. 请 top reviewer 留 review, 学习怎么找 Review, 以及怎么发此类邮件, 选3款产品	4天 下午	1. 学习怎么跟卖产品, 2. 怎么找合适的 Listing 进行跟卖
第5天 上午	1. 选有流量较好, Session 达到 30-100 左右的 Listing, 2. 发 FBA, 熟悉后台实操 FBA (5款左右, 备货数量在一周左右)	第5天 下午	1. 学习包货, 贴标签 2. 购物车的观察;
第8天 上午	1. 分析后台流量数据 2. 熟悉产品, 学习产品相关知识以及关键词 3. 上传2款产品	第8天 下午	1. 查看购物车 2. 熟悉产品, 学习产品相关知识以及关键词, 上传2款产品
第9天 上午	1. 分析后台流量数据 2. 熟悉产品, 学习产品相关知识以及关键词 3. 上传2款产品	第9天 下午	1. 请 Top reviewer 留 review, 选5款产品 2. 熟悉产品, 学习产品相关知识以及关键词, 上传1款产品 3. 查看购物车



第 10 天 上午	1. 找适合跟卖的产品，跟卖 2. 进入竞争对手店铺看产品情况	第 10 天 下午	1. 调研站内市场，分析竞争对手情况 2. 学习优质店铺；查看购物车
第 11 天 上午	1. 对现有 Listing 进行优化,包括关键词,描述,标题	第 11 天 下午	1. 给有购物车,并且流量好的 Listing 做广告和促销 2. 查看购物车
第 12 天 上午	1. 选有流量较好 Listing, Session 达到 30-100 左右, 2. 发 FBA, 后台实操 FBA (5 款左右, 备货数量在一周左右)	第 12 天 下午	1. 打包发货 2. 查看购物车
第 15 天 上午	1. 分析 Business report 的内容, 适当调整广告关键词或者竞价 2. 对现有的 Listing 优化	第 15 天 下午	1. 熟悉产品, 学习产品相关知识以及关键词, 上传 2 款产品 2. 问客人要好评 3. 查看购物车
第 16 天 上午	1. 分析后台流量数据 2. 熟悉产品, 学习产品相关知识以及关键词 3. 上传 2 款产品	第 16 天 下午	1. 查看购物车, 熟悉产品, 学习产品相关知识以及关键词 2. 上传 2 款产品
第 17 天 上午	1. 分析后台流量数据 2. 熟悉产品, 学习产品相关知识以及关键词 3. 上传 2 款产品	第 17 天 下午	1. 分析 Business report 的内容, 2. 根据后台流量, 给有购物车, 并且流量好的 Listing 做广告和促销
第 18 天 上午	1. 分析后台流量数据 2. 熟悉产品, 学习产品相关知识以及关键词 3. 上传 2 款产品	第 18 天 下午	1. 查看购物车, 找合适的 listing 跟卖
第 19 天 上午	1. 选有流量较好的 Listing, Session 达到 30-100 左右, 2. 发 FBA, 后台实操 FBA (5 款左右, 备货量为一周左右)	第 19 天 下午	1. 打包发货 2. 查看购物车
第 22 天 上午	1. 分析后台流量数据 2. 熟悉产品, 学习产品相关知识以及关键词	第 22 天 下午	请 Top reviewer 留 review, 选 10 款产品



	词 3. 上传 2 款产品		
第 23 天 上午	对现有 Listing 进行优化，包括关键词，描述，标题	第 23 天 下午	分析 Business report 的内容，根据后台流量，给有购物车，并且流量好的 Listing 做广告和促销
第 24 天 上午	1. 分析后台流量数据 2. 给客人发邮件要好评，整理问客人要好评的邮件模板	第 24 天 下午	分析 Business report 的内容，给曝光率低的产品做相应的优化
第 25 天 上午	1. 分析后台流量数据 2. 熟悉产品，学习产品相关知识以及关键词 3. 上传 2 款产品	第 25 天 下午	1. 查看购物车 2. 熟悉产品，学习产品相关知识以及关键词 3. 上传 2 款产品
第 26 天 上午	1. 选有流量较好的 Listing，Session 达到 30-100 左右， 2. 发 FBA，后台实操 FBA（5 款左右，备货数量在一周左右）	第 26 天 下午	1. 打包发货 2. 查看购物车
第 27 天 上午	1. 整理表现好的店铺， 2. 整理相关产品的各类关键词，优化 Listing	第 27 天 下午	1 分析 Business report 的内容 2. 根据后台流量，给有购物车，并且流量好的 Listing 做广告和促销
第 28 天 上午	1. 优化全店铺的 Listing	第 28 天 下午	1. 对一个月学习一个全面的总结， 2. 分享学习心得以及今后发展计划